

تأمين ومصارف

أبرع خبير في مبيعات التأمين
يحاضر بالموضوع
في البرنامج التدريبي الـ16
من تنظيم الاتحاد الاردني لشركات التأمين...

[2025/10/02](#)
[-شؤون تأمينية](#)



الصورة التذكارية

في البرنامج التدريبي السادس عشر من تنظيم الاتحاد الاردني لشركات التأمين، وكان بعنوان: "كيف تباع كمحترف التأمين"، حاضر الخبير الدكتور علي ذياب يومي 1 و 2 تشرين الأول و بواقع 12 ساعة في هذا الموضوع، هو الذي يتمتع بخبرة و تجربة عملية تمتد لأكثر من 31 عاماً في مجال المبيعات، و في العديد من الدول والقطاعات. والى هذه الخبرة، فهو يحمل درجة الماجستير في الذكاء الاصطناعي منذ العام 1999، علماً انه تتلمذ على يد مجموعة من أبرز المدربين والخبراء العالميين في مجال المبيعات، من بينهم براين تريسي، ومارك ويلميز، وبول برايد، وجيف كوك،

تاميس ومصارف

وفريق ساندلر التدريبي. وقد أثبت النموذج البيعي الذي قدّمه فاعلية في تحسين أداء المبيعات لدى العديد من الشركات التي تبنته.



د. علي ذياب

هَدَف البرنامج إلى تمكين المشاركين من فهم العقلية الحديثة للمبيعات، و كذلك الإلمام برحلة البيع والشراء وإتقان مراحلها المختلفة، وبناء وتصميم النظام البيعي الخاص بالشركة وتحديد إيقاعه



الخاص، إضافة إلى تحديد أفضل المنهجيات الخاصة بنظام البيع، وتطوير مهارات بناء الثقة والاطمئنان بين موظفي المبيعات والعملاء.

شارك في هذا البرنامج التدريبي المحطة السادسة عشر ضمن سلسلة البرامج التدريبية التي ينفذها الاتحاد الأردني لشركات التأمين خلال عام 2025، تأكيداً على التزامه المستمر برفع كفاءة العاملين في قطاع التأمين وتزويدهم بأحدث المهارات والمعارف المهنية .

شهد البرنامج مشاركة من 24 شخصا من شركات تأمين عاملة في السوق الأردني، بالإضافة إلى مشاركين اثنين من شركة ابكس لوساطة و اعادة التأمين